

Kaleidoscope

Click&Go, le packaging intelligent



- *Couleurs et Technologies* :
lancement du vernis
mat Mix&Matt
- *Congrès Acoat Selected* :
lancement des Pack Services
- *Reportage* :
Groupe Nedey,
une référence internationale

ENSEMBLE, CRÉONS



sikkens



Le monde de la carrosserie évolue, résolument porté par l'innovation et l'esprit de conquête. Les carrossiers sont demandeurs, nous l'avons constaté une nouvelle fois lors du rendez-vous 2012 de Groupauto où SIKKENS a remporté un vif succès en présentant ses nouveautés. L'actualité tend également à le démontrer avec l'annonce de la concentration de deux groupements majeurs sur l'échiquier de la distribution. Elle sous-entend la pérennité des investissements et un actionnariat fort au bénéfice de la proximité, d'un enrichissement des valeurs ajoutées sur le terrain avec la mutualisation des savoir-faire, des capacités structurelles et financières.

SIKKENS est au cœur de cette tendance en renforçant ses partenariats, en renouvelant l'offre de son réseau Acoat Selected, en affinant ses outils de gestion, en gardant le cap sur l'innovation et les technologies d'avenir. Les carrossiers sont les premiers bénéficiaires de ce mouvement de conquête dont la productivité et la rentabilité des ateliers sont les fondements stratégiques. Pour parodier la campagne présidentielle, le changement, c'est maintenant ! ».

André Rummens

Directeur Général
AkzoNobel Car Refinishes France

Sommaire

Dernières Nouvelles

- 3 SIKKENS, le presse en parle
- 3 SIKKENS au Rendez-Vous 2012 de Groupauto
- 3 SIKKENS sur la toile

Développement Durable

- 4 Gestion des déchets de la carrosserie : pourquoi et comment ?
- 4 Partenariat avec Chimirec et Derichebourg
- 5 Cadre réglementaire

Couleur et Technologie

- 6 Mix&Matt : le nouveau système de finition mate de SIKKENS
- 7 Formation Mix&Matt : innovation maîtrisée
- 8 SIKKENS lance Click&Go : le packaging intelligent
- 8 Click&Go UV Surfacer : combinaison de 2 innovations

Services

- 9 Optimisez la gestion de votre poste peinture

Acoat Selected

- 10 Congrès Acoat Selected : nouveau rendez-vous privilégié de la vie du Réseau
- 11 Congrès Acoat Selected : des exemples de réussite récompensés
- 11 Acoat Selected accueille son 200^e Adhérent

Reportage

- 12 Groupe Nedey : une référence internationale

Homologation technique PSA du vernis Mix&Matt

SIKKENS, la presse en parle

En 2012, l'actualité des marques AkzoNobel et de son réseau de carrosseries Acoat Selected a généré une couverture médiatique de près de 100 articles, parus principalement dans la presse automobile professionnelle.



SIKKENS au Rendez-Vous 2012 de Groupauto

Pour sa troisième édition, le salon organisé par Groupauto, le 10 novembre dernier au parc des expositions de Villepinte, a rassemblé plus de 160 exposants. SIKKENS comptait parmi eux et s'en réjouit pour la réussite de l'événement qui a motivé la venue d'environ 4 000 visiteurs. Ce fut l'occasion pour la marque de présenter ses nouveautés en avant-première, dont le vernis mat Mix&Matt et Click&Go. La présentation de Stickerfix autour d'un jeu a inmanquablement créé l'événement. « C'est un salon très complet. Tous les produits et services innovants de l'après-vente y étaient présents. Grâce à la mise à disposition d'une cabine, toutes les démonstrations produits ont placé la peinture en vedette. Sur notre stand,

les animations ont rassemblé et intéressé beaucoup de monde. Le bilan de la journée est excellent », Bernard Pierre, Chef de Secteur SIKKENS.

« Il y avait une très bonne ambiance sur le salon et beaucoup de monde sur notre stand. On n'était pas trop de quatre pour renseigner les visiteurs. Lors des démonstrations, le moment le plus spectaculaire est toujours celui du jeu qui consiste à rechercher les Stickerfix sur une carrosserie. Les participants sont tous bluffés ! Pour le vernis Autoclear Mix&Matt, il faut être un professionnel pour apprécier l'intérêt du produit, mais le gain de temps et d'énergie est indéniable. Enfin, de l'avis des peintres, Click&Go est une réelle innovation », Didier Alix, Conseiller Technique SIKKENS.

SIKKENS sur la toile

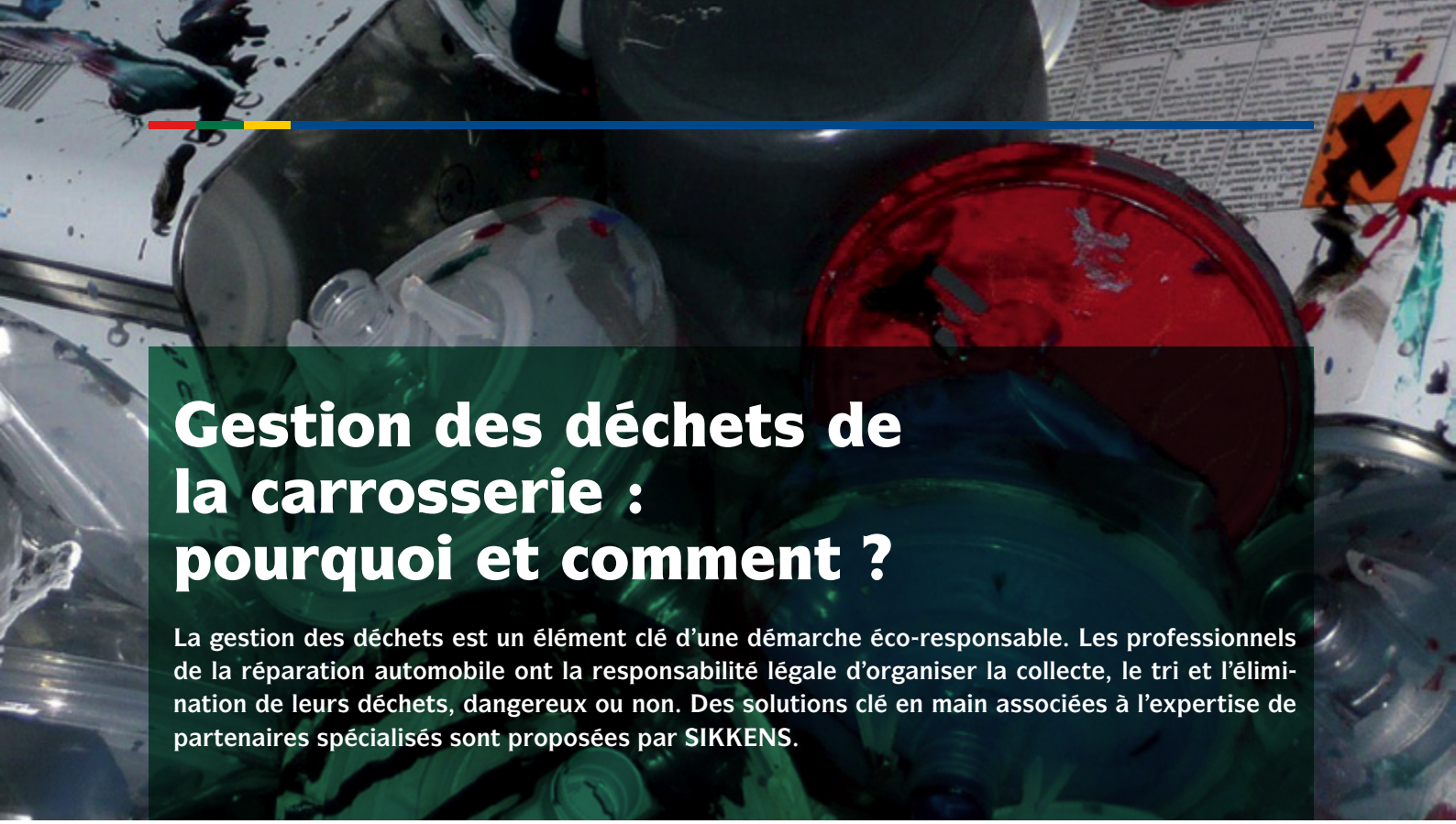
Pour accéder plus facilement aux informations recherchées et apporter aux clients un outil de travail efficace, SIKKENS a dédié un site à chacune de ses activités.

www.sikkenscr.fr : site dédié aux gammes de produits et de services destinées à la réparation carrosserie des Véhicules Légers. D'un coup d'œil, l'internaute identifie les nouveautés et l'actualité. Il accède aux gammes de produits avec la possibilité de télécharger les fiches techniques et Fiches de Données de Sécurité (FDS) mises à jour en temps

réel. Une rubrique est dédiée à la colorimétrie avec la présentation de l'ensemble des outils et l'accès à Mixit Pro pour la recherche de teintes en ligne. Un espace formation informe sur le programme de stages, les plannings et permet le téléchargement des fiches d'inscription. www.sikkenscv.fr : site dédié aux gammes de produits et services destinés à la carrosserie industrielle & commerciale, il est construit selon le même principe que www.sikkenscr.fr. www.sikkensvr.com : site international dédié à la campagne « Creating

together ». Des professionnels de la peinture du monde entier témoignent et des clips vidéo emmènent l'internaute dans les coulisses du Centre de technologie McLaren de Woking en Angleterre.





Gestion des déchets de la carrosserie : pourquoi et comment ?

La gestion des déchets est un élément clé d'une démarche éco-responsable. Les professionnels de la réparation automobile ont la responsabilité légale d'organiser la collecte, le tri et l'élimination de leurs déchets, dangereux ou non. Des solutions clé en main associées à l'expertise de partenaires spécialisés sont proposées par SIKKENS.

Conscient de la nécessité d'une gestion des déchets et des contraintes qu'elle peut impliquer si elle n'est pas organisée, AkzoNobel a établi un partenariat avec deux sociétés expertes : Chimirec pour les déchets industriels dangereux (DID) et Derichebourg pour les déchets industriels non dangereux (DIND).

AkzoNobel les a choisis pour leur fiabilité, leur expertise, leur engagement privilégiant la valorisation des déchets et leur approche pragmatique. A partir d'un diagnostic, ils sont capables d'apporter une solution personnalisée et d'optimiser l'efficacité du dispositif en l'accompagnant d'outils d'information et pédagogiques à l'attention du personnel. AkzoNobel a ainsi établi un partenariat avec Chimirec pour son réseau de distribution de peintures industrielles et Acoat Selected a intégré dans son pack de service Privilège l'offre de Chimirec et de Derichebourg à des conditions privilégiées pour les carrossiers adhérents.

« Notre Pack Développement Durable vient favoriser la durabilité et la rentabilité de l'atelier qui passent inévitablement par une gestion respectueuse de la santé et

de l'environnement. L'enjeu est d'en faire un levier de croissance. Avec une solution facilement applicable et la maîtrise de la chaîne de traitement et de valorisation des déchets, Chimirec et Derichebourg entrent tout à fait dans notre logique d'accompagnement », Bruno Pourret, Responsable du Réseau Acoat Selected.

Partenariat avec Chimirec et Derichebourg

Audit des sites, aménagement et entretien des aires de stockage, fourniture des matériels de stockage, information et initiation du personnel, collecte et tri des déchets, transfert vers les centres de traitement agréés, gestion de la traçabilité, production de statistiques... La prise en charge de Chimirec et Derichebourg est totale.

Quel intérêt pour le carrossier de trier ses déchets ?

Adeline Lefranc, Responsable Commercial Derichebourg Eco-PHU : Il y a d'abord un intérêt économique puisque la réduction du volume des déchets entraîne une diminution des coûts engendrés. Il y a également une valorisation financière. Par exemple, un carrossier peut récupérer près de 100 € avec une tonne de pare-chocs. Il y a enfin un intérêt écologique et la satisfaction de donner une seconde vie aux déchets que l'on produit. Saviez-vous que le verre des pare-brise est réutilisable à l'infini ?

Aurélien Dumarche, Commercial Grands Comptes Groupe Chimirec : Et saviez-vous qu'avec 100 litres de solvants usagés, on en produit 80 litres neufs ? Mais gérer ses déchets, c'est d'abord se mettre en conformité au regard de la loi. L'une des premières démarches du carrossier sera de séparer les DIND et les DID. Pour ces derniers, le réparateur doit pouvoir établir une traçabilité complète

Adeline Lefranc, Responsable Commercial Derichebourg Eco-PHU

avec un bordereau de suivi de déchets qu'il devra conserver 5 ans. Et puis j'ajouterais que trier ses déchets, c'est limiter l'utilisation de matières premières.

Quels sont vos arguments pour convaincre les professionnels ?

A.L. : Nous attachons une grande importance à la sensibilisation et l'information, en insistant tout particulièrement sur la valorisation des déchets. Quand on connaît les tenants et les aboutissants, on est plus motivé et assidu au respect des consignes.

Saviez-vous par exemple, que la deuxième vie d'un pare-brise peut être une carafe, qu'une imprimante peut devenir un téléphone, une jante devenir une passoire ou un pare-chocs devenir une chaise en plastique... A destination des opérationnels de l'entreprise, nous diffusons différents supports qui les informent du pourquoi du comment du mode opératoire qu'ils doivent intégrer dans leur quotidien. C'est très important pour la réussite des opérations.

Quels sont vos champs d'action dans la filière des déchets ?

A.L. : Derichebourg Environnement dispose de moyens industriels et logistiques très puissants. Ils intègrent toutes les étapes de la valorisation des déchets, depuis leur collecte jusqu'à la commercialisation des produits recyclés et ce, pour plusieurs filières de traitement.

A.D. : S'appuyant sur une parfaite connaissance des différentes filières de traitement et des technologies de valorisation, le Groupe Chimirec garantit des solutions de traitement pérennes et évolutives. La valorisation est privilégiée à chaque fois que les possibilités technico-économiques ou que la nature des déchets l'autorisent. Cette démarche fait évoluer la performance environnementale de nos clients tout en gardant la maîtrise de leurs coûts.

Comment intervenez-vous auprès des carrossiers ?

A.L. : La première étape de notre travail consiste à auditer l'entreprise candidate pour évaluer les types de déchets à traiter, faire un bilan des accès dans l'atelier et préconiser les meilleurs emplacements pour disposer les contenants. Nous traitons les demandes au cas par cas pour une adaptation optimale selon le profil de la carrosserie. Après la validation technique et commerciale, nous mettons en place les contenants.

A.D. : Une équipe de 50 commerciaux sur le terrain gère exclusivement l'activité liée à l'automobile (18 000 clients dans le secteur automobile sur 35 000 garages agréés). Chimirec prend en charge la gestion complète de tous

Aurélien Dumarche, Commercial grands Comptes Groupe Chimirec

les déchets dangereux produits dans une carrosserie, de leur identification jusqu'à leur élimination finale.

En marge du respect de la réglementation, le tri et le traitement des déchets impliquent finalement beaucoup d'avantages insoupçonnés : propreté et hygiène de la carrosserie et plus globalement de l'environnement, valorisation des

déchets, ressources inépuisables en matières premières et secondaires, image éco-responsable. Vu sous cet angle, le tri des déchets devient un levier de croissance autant pour le carrossier qu'au niveau national avec la création de filières et un gain d'indépendance sur les matières premières, notamment énergétiques, ou secondaires. Connaître tous les enjeux encourage le volontarisme et les bonnes pratiques.



Cadre réglementaire

Selon le code de l'environnement (art. L541-2), « Toute personne qui produit ou détient des déchets est tenue d'en assurer, ou d'en faire assurer l'élimination conformément aux dispositions de la liste unique définie dans l'annexe II du décret n°2002-540 du 18 avril 2002 ». Depuis 1975, la gestion des déchets est régie par un cadre réglementaire évolutif :

- 1992 : obligation de séparer les DID des DIND
- 2002 : obligation de trier et de stocker les déchets dans des installations agréées. Les déchets doivent ensuite être remis, aux frais de l'entreprise, à des organismes d'élimination agréés par les pouvoirs publics, selon le même principe que la récupération des huiles usagées, des batteries ou des pneus.
- 2005 : fourniture obligatoire d'un Bordereau de Suivi de Déchets (BSD) pour les DID.
- 2012 : depuis le 1^{er} juillet, obligation de tenir un registre faisant l'inventaire des déchets dangereux et non dangereux et de leur traçabilité.

L'ensemble de ces dispositions imposent de travailler avec des organismes agréés pour que l'ensemble des contraintes, qu'impliquent la gestion et la traçabilité des déchets, deviennent une simple formalité sécurisée.



Mix&Matt : le nouveau système de finition mate de SIKKENS

Depuis quelques années déjà, une tendance se maintient sur le marché automobile : la finition mate. Sur ce vernis spécifique et réputé délicat à appliquer, SIKKENS innove en associant à la qualité finale irréprochable, la facilité du process de réparation. Toute l'astuce réside dans la mise à disposition de deux vernis, un mat et un satin, avec un nuancier.

Obtenir l'effet mat désiré en toute simplicité !

Autoclear Mix&Matt est une finition mate associant deux vernis 2K : un mat et un satin. Ils s'appliquent sur toutes les bases SIKKENS. L'obtention du niveau de brillance désiré est facilitée par l'utilisation du nuancier proposant 5 niveaux de brillance (de M1, mat à M5, satiné). Cette exclusivité SIKKENS permet en un coup d'œil d'ajuster le mélange des deux vernis en fonction des ratios proposés. Autoclear Mix&Matt est spécialement conçu pour la réparation automobile : mise en peinture complète des carrosseries en finition mate d'origine ; réparation de pièces en plastique. De nombreuses formules de teinte, correspondant aux standards des constructeurs, sont disponibles. Ses avantages :

- Recherche simplifiée du niveau de brillance souhaité grâce au nuancier : précision, gain de temps, économie de produit
- Niveau de brillance régulier et aspect homogène sans marbrage
- Finition durable avec maintien du niveau de brillance
- Séchage : 15 à 20 minutes à 60°.

Autoclear Mix&Matt démontre une nouvelle fois l'avance technologique de SIKKENS et son approche pragmatique pour optimiser les conditions d'application de ses produits.

Approuvé par l'équipe de Formule 1 Vodafone/McLaren

Autoclear Mix&Matt fait partie des innovations développées en coopération avec l'équipe Vodafone McLaren Mercedes dans le cadre du partenariat technique qui lie

l'écurie de Formule 1 à AkzoNobel depuis 2008. Son développement entre dans le programme d'amélioration constante d'AkzoNobel A&AC qui vise à garantir un haut niveau de qualité aux carrossiers. « Comme d'autres innovations, notre nouveau vernis Autoclear Mix&Matt souligne nos efforts pour inventer des produits apportant une réelle valeur ajoutée au carrossier sur la qualité et le process de réparation », Vincent Charrier, Responsable Marketing A&AC France.



Le nuancier exclusif SIKKENS permet en un coup d'œil d'ajuster le mélange des deux vernis en fonction des ratios proposés

Homologué par PSA et approuvé par la Concession Nedey

SIKKENS Autoclear Mix&Matt a été testé en condition réelle dans la concession de Voujeaucourt de Valère Nedey, en vue de l'homologation technique PSA pour la peinture mate SIKKENS, aujourd'hui acquise. Les tests réalisés par un technicien terrain et un formateur SIKKENS ont été plus que probants. Autoclear Mix&Matt a été jugé conforme au cahier des charges du constructeur et plus encore. La qualité du résultat final et la simplicité d'application ont été particulièrement appréciées. Le vernis sera prochainement disponible dans le réseau PSA.

Philippe Duroux, Responsable Après-Vente du Groupe Nedey, témoigne : « Le vernis mat SIKKENS est très simple d'application et ne nécessite aucune procédure précise

pour l'appliquer. Ce produit se fond bien sans laisser de traces, ne poudroie pas et offre un niveau de mat très homogène ». C'est donc prouvé, la nouvelle finition mate de SIKKENS se distingue par sa flexibilité dans les nuances de mat, sa facilité d'utilisation avec le nuancier et la qualité du rendu, homogène et sans marbrage. La branche

Automotive & Aerospace Coatings Business (A&AC) d'AkzoNobel présente cette innovation dans le cadre de « The Painters », partie intégrante de la campagne internationale « Creating Together ». Ils valorisent l'amélioration continue des systèmes de peintures SIKKENS en collaboration avec les clients, héros de la campagne. www.sikkensvr.com.

Formation Mix&Matt : innovation maîtrisée

15 jours seulement après le lancement du nouveau vernis mat, 3 formations (centre de formation de Montataire, Valence, Limoges) ont été dispensées pour répondre à la forte demande sur les nouvelles technologies. D'ici à la fin de l'année, 6 sessions sont d'ores et déjà programmées : centre de formation (ATC) de Montataire (27, 28, 29 novembre ; 5, 6 et 11, 12, 13 décembre) ; Valence, chez l'équipementier ITW (4, 5 décembre) ; Saint Apollinaire, chez le distributeur B2C (4, 5 décembre) ; Nancy, chez le distributeur Rigal (15, 16 janvier).

« Les clients SIKKENS en ont pris conscience, la formation est inévitable pour acquérir les perfectionnements qui donnent accès aux dernières technologies et permettent d'en exploiter tout le potentiel. L'absence des techniciens à l'atelier pendant 1 journée est largement compensée par le gain de temps et de qualité que représentent la maîtrise des nouveaux process de mise en peinture », Florence Eustache, Responsable Formation.

Au programme

La formation Mix&Matt est organisée sur une journée, à l'ATC de Montataire ou dans les centres régionaux. Le programme contient la présentation technique de la gamme et ses différentes applications ; le décryptage de la codification colorimétrique et la recherche de teintes ; le mode d'emploi du nuancier pour obtenir le niveau de brillance recherché ; le processus d'application et ses spécificités. Dans une approche très pragmatique, les stages sont conçus pour garantir une utilisation optimale des produits dans l'atelier. Les techniciens formés sont immédiatement opérationnels et aguerris à toutes les subtilités techniques grâce notamment au volet « trucs et astuces ». Il est particulièrement précieux pour l'application spécifique des peintures mates car très sensibles à la poussière et au moindre défaut.



« Je suis arrivé à la formation avec une demande concrète : une teinte mate pour la réparation d'une Citroën DS3. Mon client était sceptique. Il ne pensait pas qu'on pourrait reproduire en 2^e monte la même teinte spécifique qu'en 1^{re} monte. La reproduction de cette teinte m'a servi de travaux pratiques. C'était très intéressant. Le stage est technique et très concret. On apprend par exemple à créer son propre nuancier autour d'une teinte recherchée. A mon retour, j'ai appliqué sur la DS3 ce que j'avais appris lors de ma formation. Le résultat était semblable à l'origine. Mon client est ravi et impressionné », Bruno Aymé, Conseiller Technique du distributeur Toledif 45, formé à Limoges.

Renseignements et inscription : Gisèle Ricou
gisele.ricou@akzonobel.com - www.sikkenscr.fr
 Formation éligible au DIF (Droit Individuel de Formation).
 Demandez auprès de votre organisme de formation un imprimé de demande de prise en charge.

SIKKENS lance Click&Go : le packaging intelligent

SIKKENS présente sa toute dernière innovation, le premier conditionnement de peinture à clipser directement sur le pistolet. Innovant, il révolutionne le poste peinture en remplaçant les pots et bidons. Il suffit de malaxer et de clipser Click&Go et le peintre est prêt à appliquer en quelques secondes.



Click&Go pour gagner sur tous les tableaux

Inédit, Click&Go améliore considérablement le conditionnement des peintures carrosserie. Prêt à l'emploi et conçu pour être directement clipsé au pistolet, Click&Go participe aux gains de productivité et de rentabilité de l'atelier carrosserie.

- Gain de temps : réduction des temps de préparation Click&Go est prêt à l'emploi. Le travail de préparation se limite à malaxer le produit et à clipser la poche au pistolet pour une application immédiate. Click&Go s'adapte à la plupart des modèles de pistolet des grandes marques grâce à des connecteurs spécifiques.

- Gain de flexibilité : rapidité et facilité d'utilisation Une pochette Click&Go UV Surfacers entamée est utilisable pendant une semaine et peut être laissée sur le pistolet entre deux réparations durant la journée. Si on la déclipse, elle se referme automatiquement dès le retrait du connecteur et se conserve à l'horizontal.

- Gain de produits : limitation des pertes de produit Click&Go permet d'optimiser la consommation de produit en réduisant les pertes de 8% par rapport à l'utilisation d'une coupe PPS.

- Gain de confort : pas de contact avec le produit Le système d'ouverture évite tout risque d'éclaboussures et d'exposition au produit lors de la préparation.

- Gain sur les déchets : moins d'emballages

En remplaçant à la fois le pot ou le bidon et la coupe PPS, Click&Go réduit significativement les déchets qui

se limitent à la pochette vide, à jeter avec les déchets chimiques.

Click&Go UV Surfacers : combinaison de 2 innovations

Le lancement de Click&Go est associé au nouvel apprêt SIKKENS Autosurfacers UV. Par leurs propriétés inédites, la combinaison des 2 innovations répond aux besoins des carrossiers attentifs à la performance, la rentabilité et la gestion éco-responsable du poste peinture. De la simple retouche à la réparation d'un élément, l'Autosurfacers UV demande un temps de préparation ultra rapide, sèche après seulement cinq minutes de réticulation par UV-A et surprend par le résultat final.

« Productif, économe en énergie, respectueux de l'environnement, l'UV est la technologie d'avenir. Même si elle nécessite l'utilisation d'une lampe spécifique, son achat, de plus en plus abordable, est largement compensé par le gain de temps et de flexibilité dans l'atelier, par le confort d'utilisation et la réduction des risques d'erreur. De plus, l'Autosurfacers UV a l'avantage d'être très facile à poncer et d'éviter tout risque de détournement », Florence Eustache, Responsable Technique et Formation.

« Nous avons été inspirés par la priorité que l'équipe McLaren accorde à la vitesse pour concevoir la solution la plus rapide et la plus efficace possible. Nous avons d'ailleurs testé avec succès ce nouveau système sur les véhicules McLaren dans le cadre du partenariat avec l'équipe de Formule 1 Vodafone-McLaren-Mercedes », Vincent Charrier, Responsable Marketing A&AC France. « Il suffit de clipser et vous pouvez y aller ! La vitesse est primordiale en F1 et Click&Go UV Surfacers fournit une bonne structure et d'excellentes caractéristiques de ponçage sans être sensible aux marques », Tom Cross, Technicien Peinture McLaren.



Click&Go UV Surfacers a été lancé dans le cadre de la campagne « The Painters »

Optimisez la gestion de votre poste peinture

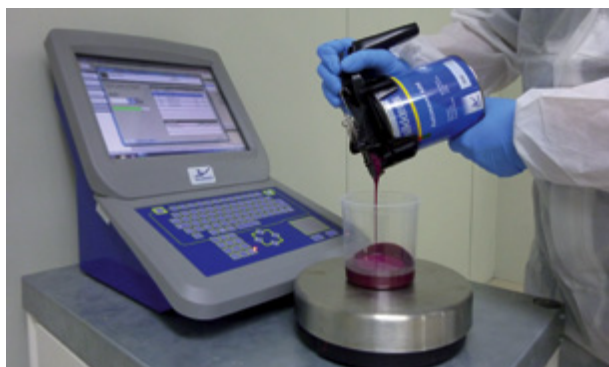
En complément des nombreux avantages techniques procurés par les outils colorimétriques SIKKENS, AkzoNobel a développé, en partenariat avec la société Lacour Electronique, des solutions innovantes pour optimiser la gestion du poste peinture. L'approche globale inclue des outils informatisés ainsi qu'un programme de conseil et d'accompagnement du réparateur.

Vue instantanée de la situation du poste peinture

Le principe général consiste, au travers d'une interface informatique, à rapprocher les données de pesée aux données de facturation. Après consolidation sous forme de tableau de bord synthétique, le chef d'entreprise visualise en temps réel sa situation au travers d'une sélection d'indicateurs clés. « La carrosserie achète des litres, le peintre pèse des grammes, le réparateur vend des heures... le poste peinture n'est pas simple à analyser ! Pour le gestionnaire, disposer d'outils automatisés, clés en main, capables de résoudre cette équation complexe, est une aide précieuse » Sylvain Piolet, Directeur Lacour Electronique.

La carrosserie à l'heure d'Internet

« Déjà utilisée pour la transmission des mises à jour colorimétriques, l'arrivée d'Internet dans le laboratoire peinture offre de nouvelles perspectives. Elle sert notamment la volonté d'AkzoNobel d'ouvrir ses systèmes vers d'autres applications métiers. Le partenariat avec la société Lacour Electronique entre dans cette démarche. Les solutions proposées nécessitent un terminal de pesée en réseau, connecté à Internet et à un logiciel de facturation compatible à l'image des principaux DMS carrosserie du marché », Pascal Plé, Spécialiste Color IT AkzoNobel.



Système de pesée informatisé

2 configurations au choix selon le niveau de services recherché

La nouvelle solution de gestion du poste de peinture touche le plus large public dans la configuration Mixit Pro, massivement implantée chez les utilisateurs SIKKENS. Les fonctionnalités offertes par l'interface facturation complètent les modules d'analyse détaillée ou de gestion des stocks déjà existants.

Pour bénéficier de services plus complets, comme la préconisation de peinture à la surface ou les alertes de surconsommation, la société Lacour Electronique commercialise sa propre solution. Celle-ci inclue la fourniture d'un terminal de pesée spécifique mais intègre les derniers développements SIKKENS, comme le logiciel de formulation des teintes du spectrophotomètre Automatchic 3.

Les enjeux du programme

« Connaître sa marge ingrédient peinture est une chose, actionner les bons leviers pour l'optimiser en est une autre... », tel est l'enjeu du programme de gestion du poste peinture SIKKENS selon Bruno Pourret, Responsable Services & Réseau AkzoNobel France. Il entre dans la continuité des supports d'analyses proposés et de l'accompagnement personnalisé dispensé par les collaborateurs SIKKENS et les distributeurs de la marque. De manière optionnelle et confidentielle, le système offre au réparateur la possibilité de partager ses tableaux de bord avec son consultant AkzoNobel, en temps réel et à distance, grâce à un serveur dédié. Une alerte peut être activée pour réagir immédiatement suite à d'éventuelles dérives. « Lorsque l'on connaît les multiples facteurs influençant la marge des ingrédients peinture, notre concept global est une réponse unique pour identifier avec certitude les actions à mener dans l'entreprise, améliorer ses performances et conforter durablement la pertinence des systèmes SIKKENS dans l'atelier », Bruno Pourret.



Nouveau rendez-vous privilégié de la vie du Réseau

Dans l'atmosphère des quartiers parisiens parmi les plus prestigieux, Acoat Selected a créé l'événement lors de son Congrès national qui a remporté un vif succès. Très motivées par l'idée de se réunir, près de 300 personnes, dont plus de 60% du réseau, ont fait le déplacement. Elles ont découvert le nouveau programme de services et accueilli le 200^e adhérent. L'ambiance était à son comble lors de la soirée « Paris by night » sur la Seine. Le rendez-vous est pris pour 2013 !

Toutes les cartes en main avec les 10 Packs Services

Acoat Selected a revu ses combinaisons de services sous la forme de 10 Packs, pour donner la main aux carrossiers adhérents avec toutes les chances de remporter la mise. « Véritable boîte à outil, notre offre de services a été repensée en profondeur pour encore mieux répondre aux besoins des réparateurs.

Nous avons perfectionné les outils existants, noué des partenariats complémentaires et créé de nouveaux supports en adéquation avec les évolutions du marché et les attentes de nos adhérents. Ces 10 "packs", permettent une approche pragmatique sous forme de modules incontournables et optionnels, choisis en concertation, après analyse des besoins », Bruno Pourret, Responsable du Réseau.

Le carrossier, membre du Réseau Acoat Selected, bénéficie de nombreux supports et d'un accompagnement personnalisé pour renforcer son attractivité et développer durablement son activité. Les consultants régionaux AkzoNobel, appuyés par la structure centrale Acoat Selected, sont les garants de la labellisation des réparateurs, du déploiement des services, de l'homogénéité et de l'animation du Réseau.

« Labellisation et Signalétique »

Le premier niveau de service vise à homogénéiser le réseau. Dans un marché concurrentiel comme celui de la réparation carrosserie, la valeur d'un réseau se mesure par son niveau de qualité, son identité et sa capacité de service.

- **Pack Labellisation** car « un carrossier labellisé connaît la prospérité ». Le nouveau label Acoat Selected associe des standards obligatoires métiers et réseau à une démarche d'excellence. Des audits sont en cours pour qu'à fin 2013, toutes les carrosseries répondent au nouveau cahier des charges.

- **Pack communication** car « un carrossier qui ne se voit pas n'existe pas ». Pour renforcer la notoriété locale des adhérents, sont mis à disposition un kit signalétique et de nouveaux modules simples à renseigner. Ils génèrent automatiquement un mini-site Internet, avec géolocalisation, et une plaquette, tous deux personnalisés.

« Business et Conseils »

Le deuxième niveau de service propose un accompagnement suivi et personnalisé sur tous les aspects de l'activité, y compris celui du développement commercial.

- **Pack Business** car « un carrossier qui attend son client peut l'attendre longtemps ». Avec l'expertise du

consultant, le réparateur analyse la structure de son portefeuille clients et détermine la meilleure stratégie à mettre en œuvre. Des accords cadre complémentaires contribuent au développement de son activité.

- **Pack Animation** car « la valeur d'un réseau n'est rien sans la valeur des hommes ». Des plans d'actions concertés et des échanges interprofessionnels sont régulièrement organisés pour progresser, partager les expériences et s'informer sur le marché.

« Performances »

Le troisième niveau de service place la performance économique au premier plan.

- **Pack Privilège** car « des carrossiers réunis tirent davantage de profit ». Autour des achats liés à la carrosserie, le réseau propose des offres évolutives et négociées, au bénéfice exclusif des adhérents.
- **Pack Gestion** car « le savoir-faire d'un carrossier, c'est aussi de savoir compter ». Les modules proposés permettent de suivre de près les indicateurs de productivité et de rentabilité. Le nouveau partenariat établi avec la société Lacour Electronique apporte des fonctionnalités complémentaires dans la gestion du poste peinture.
- **Pack Process** car « Carrossier bien organisé, zénitude assurée ». Les méthodologies proposées permettent une meilleure gestion quotidienne des réparations. Elle renforce la cohésion des équipes et l'efficacité de l'organisation du travail.
- **Pack Production** car « les bons outils font les bons carrossiers ». Des outils d'évaluation mesurent l'efficacité de l'outil de production. Des études associées aux conseils des spécialistes SIKKENS accompagnent les projets d'aménagement.
- **Pack Formation** car « un carrossier bien formé voit l'avenir avec sérénité ». Il donne accès à des plans de formation ciblés et opérationnels. Le programme s'est enrichi de modules « tôlerie & tertiaires » suite au partenariat établi entre le GNFA et la Fédération des Réseaux de Carrossiers Indépendants (FRCI) dont Acoat Selected est membre.
- **Pack Développement Durable** car « un carrossier responsable est encore plus remarquable ». L'expertise de partenaires spécialisés vient aider les carrossiers dans leurs démarches éco-responsables. Un accord a été conclu avec les sociétés Chimirec et Derichebourg pour la collecte et le traitement des déchets.

Le Congrès a confirmé la cohésion du réseau. Le nouveau programme de services et l'accompagnement assidu des équipes Acoat Selected soutiennent la motivation partagée d'atteindre l'excellence.

200^e Adhérent

Le congrès a fêté l'arrivée du 200^e carrossier... Un adhérent bien connu du réseau puisqu'il fut le deuxième à rejoindre l'enseigne à sa création, en 1991. « Après quelques années d'absence, je réintègre aujourd'hui le réseau avec le sentiment de revenir à la maison », Gilbert Vincent, PDG Carrosserie RVA à Taverny (95).

Des exemples de réussite récompensés

Acoat selected a profité de son congrès pour récompenser des exemples de réussite. Les lauréats ont été primés pour leurs performances ou leurs engagements dans la mise en place des outils Acoat Selected.

- Trophée Labellisation : Carrosserie Gaubert - Rodez La Primaube (12)
- Trophée Communication : Carrosserie du Calvaire - Elbeuf (76)
- Trophée Business : Gras Savoye, 1^{er} courtier d'assurance en France
- Trophée Animation : Société de distribution JMP Alsace (67)
- Trophée Privilèges : Carrosserie Rufflé - Pacé (35)
- Trophée Formation : Carrosserie Val de L'Aurence - Couzeix (87)
- Trophée Gestion : Carrosserie Beauchamps - Lambres-Lez-Douai (59)
- Trophées Process : Carrosserie Renov'Auto - Meythet (74) et Carrosserie Coculo - Fontenay sur Eure (28)
- Trophée Production : Carrosserie Mecamixt - Cusset (03)
- Trophée Développement durable : Carrosserie Giraud - Grenoble (38).





Groupe Nedey : une référence internationale

Pôle économique, vitrine internationale et partenaire technique du constructeur PSA, le Groupe Nedey est un modèle de réussite. Pour avoir mené avec succès, humilité et humanité sa carrière, Valère Nedey, fondateur et président, s'est vu remettre les insignes de Chevalier de la Légion d'honneur. En 30 ans, il a réussi à transformer le petit garage Citroën de son père en un groupe régional leader avec 6 sites d'exploitation, dont la plus grande concession d'Europe.

La délégation chinoise, reçue le 1^{er} octobre, admirant la finition mate de la Citroën DS4

Le Groupe Nedey : pôle économique de référence dans sa région

Du garage Citroën créé en 1958 à Lougres par son père Jean, Valère Nedey a construit un groupe de 6 sites d'exploitation. En couvrant le pays de Montbéliard, le territoire de Belfort, une partie du Haut Doubs et de la Haute Saône, le groupe Nedey s'est attaché à développer le maillage de sa zone de chalandise en privilégiant la proximité avec ses clients. En Franche-Comté, 1 voiture neuve vendue sur 4 sort de l'une des concessions Nedey.

Pourtant installé dans le fief de Peugeot, le Groupe Nedey est un acteur régional économique majeur. Avec un portefeuille de plus de 100 000 clients, les 5 concessions du Groupe affichent des résultats positifs en 2011 et un volume des ventes supérieur à Peugeot.

Ces performances reflètent l'implication commerciale du Groupe, tournée vers le service, l'innovation et la satisfaction de ses clients. « La prochaine étape de notre développement est de pérenniser notre clientèle et d'en conquérir une nouvelle pour amener le groupe à 30% de part de marché », Valère Nedey.

Performances économiques du Groupe Nedey en 2011

Au-delà des médailles, le modèle de réussite du Groupe Nedey se mesure au rayonnement de son activité sur le marché automobile régional, national et international :

- Pôle économique franc-comtois : 7 000 VN et VO vendus chaque année ; 20 000 entrées atelier par an
- 104 millions d'€ de CA global (771 K€ de résultat net)
- Pôle d'emplois : près de 300 collaborateurs et sous-traitance régionale
- Taux de notoriété spontanée régionale de 80%
- Plus grande concession monomarque d'Europe
- Référence du constructeur Citroën qui en fait un modèle pour le réseau et une vitrine auprès des investisseurs nationaux et internationaux.

Réactivité, rapidité, professionnalisme et service : les clés du succès

En ces temps tourmentés pour le secteur automobile, le Groupe Nedey progresse en investissant, en développant de nouvelles compétences, en innovant, en s'adaptant aux besoins du marché. L'axe stratégique de Valère Nedey est la satisfaction des clients.

Par exemple, l'épisode de grêle de juin 2010, qui a sinistré dans la région 30 000 véhicules dont 10 000 ont été déclarés comme épave, a révélé de nouvelles compétences techniques et démontré la capacité d'adaptation et la réactivité de la Concession Nedey :

- Ouverture de l'atelier carrosserie 24/24h organisé en 3x8h pendant 9 mois
- Traitement de 9 700 réparations, soit près de 50% des véhicules sinistrés.



Le 27 octobre, Valère Nedey reçoit les insignes de Chevalier de la Légion d'Honneur des mains de François Fillon, en présence de Frédéric Banzet, Directeur Général Citroën

Cette expérience a initié le développement d'une nouvelle activité de débousselage avec et sans peinture sur le site de Voujeaucourt.

Son aptitude à tirer parti de chaque situation et sa capacité à mobiliser ses hommes ont fait de cette entreprise familiale, un fleuron de l'économie et une référence mondiale pour le constructeur Citroën.

Le meilleur baromètre reste malgré tout l'opinion des clients, leur fidélité et leur prescription. Un récent sondage de TNS-Sofres confirme, au-delà des performances économiques, l'efficacité de la stratégie Nedey. 85% des personnes consultées dans le Pays de Montbéliard ont cité Nedey « comme la référence numéro un de l'automobile dans le bassin ». Les niveaux de satisfaction mesurés sont exceptionnels : offre : 94% - crédibilité : 87% - relation client : 86% - expertise : 82% - service client : 77%.

Concession de Voujeaucourt : modèle de technologie et de services à l'automobiliste

Sur 14 000 m² couverts, le site de Voujeaucourt, concession de référence pour le constructeur, prouve qu'il n'y a pas de fatalité dans la réussite commerciale.

Avec un hall d'exposition de près de 100 véhicules neufs, une zone tout aussi importante dédiée aux véhicules d'occasion, un espace après-vente de près de 4 000 m², le site de Voujeaucourt est le centre névralgique du Groupe Nedey.

Véritable modèle d'innovation avec ses 4 000 m² d'atelier ultra moderne, la concession de Voujeaucourt est un concentré de technologies.

Cet espace comprend deux laboratoires de peinture, six aires de préparation, une aire de redressage sans peinture, un chrono Service de 800 m² et trois cabines de peinture. Fort d'un arsenal d'équipements dernier cri et de l'agrément des principales compagnies d'assurance, l'atelier carrosserie tourne avec une moyenne de 60 entrées / jour.

« Depuis quelques années, le marché automobile connaît des moments chaotiques mais je crois qu'il a encore un bel avenir devant lui. L'important est de rester confiant, serein et surtout ne pas baisser les bras. C'est en restant solidaire et en innovant que nous arriverons à infléchir la tendance », Valère Nedey.

SIKKENS, partenaire peinture : innovation, technologie, outils et service

SIKKENS est le partenaire peinture exclusif du Groupe Nedey depuis 6 ans. Sa mission est d'accompagner l'atelier carrosserie dans sa quête de technologie, de qualité et de productivité.

La peinture a un rôle majeur dans l'atelier de carrosserie. Du process de mise en peinture dépendent la qualité et la rapidité d'une réparation :

- En apportant des outils colorimétriques pointus, la recherche de teinte est précise et rapide
- En réduisant les temps de séchage et de préparation, la peinture participe à limiter les délais de réparation
- En développant de nouvelles technologies, le brillant et le tendu de la peinture sont maximisés
- En transmettant son savoir-faire technique, SIKKENS optimise les performances des produits et des process de réparation
- En participant à la satisfaction du client. Avec la mission de redonner l'aspect du neuf à la carrosserie, la peinture est la première perception de la qualité d'une réparation.



Hall d'exposition de la Concession de Voujeaucourt



4 000 m² d'atelier de la Concession de Voujeaucourt



Peinture mate des séries DS4 et DS3 : agrément GEFCO/Citroën

La peinture est un élément clé de la gestion éco-responsable de l'atelier en développant des produits respectueux de la santé et de l'environnement :

- Limitation des solvants
- Réduction voire disparition des émissions de COV avec la technologie des peintures hydrodiluable
- Développement des technologies UV participant à réduire la consommation d'énergie
- Réduction des déchets et des emballages.

« Par son professionnalisme, la disponibilité, l'écoute et la réactivité des équipes, la maîtrise technologique et l'accompagnement technique, SIKKENS participe à notre développement. Sa contribution est précieuse dans notre engagement sur la qualité de service », Valère Nedey.

Partenariat « gagnant-gagnant »

La relation qui lie le fabricant de peintures au Groupe Nedey depuis 6 ans est nourrie par la quête d'innovation, de performance et de productivité. Mais au-delà du partenariat technique, une relation forte et complice s'est installée. Elle s'est une nouvelle fois vérifiée dans le cadre de la démarche d'homologation engagée auprès de PSA pour la peinture mate SIKKENS.

« Le Groupe Nedey nous a apporté un réel soutien dans notre démarche d'homologation nationale et a contribué à la réussite de l'opération. En ouvrant les portes de son atelier du site de Voujeaucourt et avec la mise à disposition d'un véhicule par PSA, nous avons pu réaliser les tests techniques en conditions réelles », Hervé Boucart, Chef de secteur SIKKENS.

Visite d'une délégation d'investisseurs chinois

La réussite du groupe Nedey en fait un modèle dont le retentissement dépasse les frontières. Après la visite couronnée de succès d'une première délégation d'entrepreneurs chinois en septembre 2011, Citroën Chine a sollicité Valère Nedey en octobre dernier pour recevoir

une deuxième délégation sur le site de Voujeaucourt, plus grande concession monomarque d'Europe. 13 jeunes investisseurs dont 3 femmes, importants distributeurs chinois représentant des marques chinoises mais aussi européennes et haut de gamme (Audi, Cadillac...), sont venus s'inspirer du « savoir-faire Nedey ». Leurs principaux centres d'intérêt se sont tournés vers l'activité de dépannage, l'atelier de réparation et le magasin de pièces de rechange. Avec un marché en forte progression, soutenu par la vente de 15 à 20 millions de véhicules neufs par an, le parc automobile chinois est encore jeune. Si elle ne fait que commencer, l'activité après-vente s'ouvre sur une perspective à très fort potentiel.

« Je me sens fier et heureux d'avoir pu accueillir pour la seconde année un groupe d'investisseurs chinois, candidats à la distribution Peugeot ou Citroën dans l'Empire du Milieu. Les enjeux de la visite de cette délégation se situent au niveau de la marque PSA qui souhaite conquérir le marché chinois où elle est encore méconnue. Ces personnalités sont toutes déjà distributeurs d'autres marques dans leur pays et pour certains, ont vendu près de 200 000 véhicules en 2011 soit 20 fois notre propre volume. Et pourtant, ils ont été particulièrement attentifs à nos métiers, notamment en mécanique et surtout en carrosserie. Leur parc roulant étant encore, toutes proportions gardées, faible et surtout récent, ils ne connaissent pas les besoins d'un marché mature.

Pour les mises en peinture des DS4 « Just Mat » par exemple, ils ont été curieux du « touché » et impressionnés par la qualité et le rendu du véhicule « fini » car chez eux, ils appliquent un film sur les véhicules pour les « matifier ». Nous ne tirons aucun bénéfice direct de ces visites, seulement un sentiment de fierté d'être ainsi reconnus dans le monde comme une « référence » pour notre constructeur. Bien entendu aussi, ces moments particuliers servent notre notoriété et peut-être nous aident à asseoir notre réputation de sérieux et de professionnalisme », Valère Nedey.

AkzoNobel est le plus grand fabricant mondial de peintures et de produits de revêtement et l'un des principaux fabricants de produits chimiques spéciaux. AkzoNobel fournit à toutes les industries du monde des ingrédients de qualité pour les éléments essentiels de la vie.

Tournés vers l'avenir mais agissant dans le présent, le Groupe s'active dans la recherche de nouvelles idées et le développement de réponses durables pour ses clients. L'entreprise, dont le siège social est basé à Amsterdam, aux Pays-Bas, emploie 60 000 collaborateurs répartis dans plus de 80 pays. Ils sont tous engagés envers l'excellence avec pour mission d'offrir aujourd'hui les solutions de demain (Tomorrow's Answers Today™).

AkzoNobel Car Refinishes
ZI. Les « Bas-Prés » - BP 10214
60762 MONTATAIRE Cedex
Tél. : 03 44 28 53 00
Fax : 03 44 28 53 90

Des réactions ou des questions ?

Contactez la rédaction :

kaleidoscope.france@akzonobel.com

www.sikkenscr.fr
www.sikkenscv.fr
www.acoat-selected.fr
www.stickerfix.com

Directeur Publication

André Rummens

Rédacteur en chef

Vincent Charrier

Ont participé à ce numéro

Didier Alix, Hervé Boucart, Anne Dudoit, Florence Eustache, Emilie Heno, Bruno Ménégon, Bernard Pierre, Bruno Pourret, Ayten Turker.

Reportage & rédaction

CommLC

Crédits Photos

@Olivier Gombert ; AkzoNobel ; Chimirec ; Style - Seloncourt

Composition graphique

Fojumo

Impression

TAAG

Retrouvez « The Painters » sur
www.sikkensvr.com/fr/the-painters/home



Sikkens est fier de vous présenter

click&goTM UV Surfacer

**THE
PAINTERS**

avec

Tom Cross

“Il est formidable
de pouvoir travailler avec
des solutions véritablement
ingénieuses et innovantes”



Découvrez la bande-annonce sur www.sikkensvr.com

